

doda<sup>+</sup>

---



仕事まるわかり  
BOOK



HiPro Tech セールス編

# HiPro Tech セールスの業務内容

「HiPro Tech」は、IT・テクノロジー領域に特化したエージェントサービスです。フリーランスITエンジニアと企業の間立ち、双方のマッチングをサポートするお仕事です。

## エージェントサービス



## 最適な人材と活用方法の提供

企業課題に合わせて、最適なフリーランスITエンジニアをご紹介しますことで、企業のデジタル化推進、新規サービス創出などのご支援を行います。

1

### 新規顧客（企業の経営層）へのアプローチ/開拓

新規のメール・テレアポイントや、社内連携を通じて、企業の経営層へのアポイントを獲得します。

2

### 企業への訪問・サービス紹介

「HiPro Tech」をご存知ではない顧客には、「HiPro Tech」サービスの紹介をおこない、活用メリットや他社事例を知っていただきます。

3

### ヒアリング～フリーランスIT人材活用イメージのご提案

企業の課題をヒアリングし、フリーランスIT人材活用イメージや解決方法の提案をおこないます。  
※支援テーマは、マーケティングや新規事業などと幅広いため事前に仮説立ての準備をしておきます。

4

### フリーランスIT人材のリサーチ・マッチング

企業の課題や要件に合うフリーランスIT人材をリサーチし、何名かピックアップ。その上で、フリーランスIT人材へ直接お電話をし、支援が可能かどうかやお人柄のフィット感、業務への貢献イメージを確認します。

5

### 企業/フリーランスIT人材/セールスの三者面談

おすすめのフリーランスIT人材を企業様へ推薦し、企業/フリーランスIT人材/セールスの三者面談にて、具体的にどのような支援ができるか、プレゼンテーションおよびクロージングをおこないます。

6

### プロジェクト開始後のフォロー

プロジェクト開始後、適宜ファシリテートや課題に応じた追加提案をおこないます。

# HiPro Tech セールスの 1日の流れ

1日をどのように過ごすかは、1人ひとりの裁量に任せています。  
「最も顧客のためになることは何か」を常に考え、主体的に行動を起こしていきます。

## 勤務開始

朝は9～10時に勤務開始。担当する顧客の領域により、出社標準の時間はやや異なります。チームによっては10時から朝会をおこないます。

## 新規開拓活動

テレアポやメールにて、**新規顧客へ1日1～2時間ほどアプローチ**を行い、アポイントを獲得します。アプローチに必要なリストも自分で作成します。テレアポのトークスクリプト等は、既存のものを活用することが可能です。



## チームミーティング

- ・チーム施策の進捗確認
  - ・商況確認
  - ・相談、共有事項の伝達など
- をおこないます。

チームミーティングや1on1(1対1での面談)を通して、お互いの状況を理解・協力し合い、日々の業務を進めていきます。



## 事務作業や 提案準備など

夕方以降は提案や商談の準備、契約書の作成等をおこないます。

### <作業内容の具体例>

- ・頂戴した案件の登録
- ・フリーランスIT人材のリサーチと支援了承
- ・企業へお薦めのフリーランスIT人材の方を推薦
- ・翌日の商談に向け仮説立てや提案の準備
- ・契約書などの書類作成

## メール・推薦対応

ご担当する顧客は経営層やスペシャリストとなるため、失礼の無いように**スピーディにメール対応**を行います。

連絡の内容はさまざまですが、緊急性の高い内容がないかチェックし、対応します。

## 昼食

昼食をとるタイミングは自由です。

リモートワークの日にはチームでオンラインランチを実施することもあります。

## 企業との商談2～3件程度

新規企業への「HiPro Tech」サービス紹介やヒアリングの商談もあれば、提案・クロージングの商談や面談もあります。

### <商談の具体例>

- ① 「HiPro Tech」サービス説明、IT・DX課題のヒアリング
- ② 課題解決にマッチする人材、支援内容のご提案
- ③ フリーランスITエンジニア・企業様・セールスの三者面談
- ④ 稼働中のプロジェクトのフォロー

## 退社

平均的に19～20時ごろに帰宅します。

**21時には強制的にPCがシャットダウン。**

恒常的な残業が発生しないよう、効率的で生産性の高いはたらき方を推奨します。

10:00

13:00

14:00

17:00

20:00

# HiPro Tech セールスの やりがい・魅力

## 仕事のやりがい・魅力

### 1 労働力不足という社会課題を解決する、新しいマーケットを切り開ける

少子高齢化・労働人口減少が社会課題の日本において、副業・フリーランスの市場は急拡大中です。その中でも、高いスキルを持ち、即戦力としての活躍が期待できるフリーランスITエンジニアのニーズは、近年急速に拡大しています。需要の高まりが顕著なマーケットにて、サービス提供の必要性・価値を実感していただけます。

### 2 パーソルキャリアの基盤の中で、新規サービスの立ち上げに携われる

「HiPro Tech」は、2020年1月に立ち上がった事業のため、新規サービスの立ち上げフェーズを経験することができます。50名程度で構成された組織のため、意欲次第では、様々な業務に取り組むチャンスがあります。

### 3 人材をご紹介して終わりではなく、その先の課題解決にまで伴走ができる

正社員の採用支援とは異なり、プロジェクトベースでの、業務委託支援となります。そのため、人材をご紹介して終わりではなく、プロジェクト開始後のフォローまで行います。企業のDX課題解決まで伴走ができるため、顧客の変化や成長を、肌で感じられるやりがいがあります。

## 身につくスキル



### 提案力・課題解決力

課題が顕在化していないケースや、具体的な人材要件が固まっていない状態でのご相談も多く、顧客の描いている方向性や課題を紐解き、ソリューション提案を行う力が求められます。どのような施策を講じればよいのかを考え、実行していくため、提案力・課題解決力が身につきます。



### IT・テクノロジー領域の専門知識

人材紹介マーケットの中でも、特にニーズが高まっている、IT・テクノロジーエンジニア領域の専門知識が身につきます。専門性を活かした人材要件定義・マッチングを行うため、ご自身の市場価値を高めることが可能です。

# HiPro Tech セールスの はたらく環境

## 研修制度

### 全体研修・事業部研修

パーソルグループやパーソルキャリア、「doda」サービスについての研修を受けていただきます。

### 手厚い研修やフォロー体制

新卒入社の場合は約2週間、中途入社の場合は約2日間は全社研修を実施します。

その後、事業部研修（システムの使い方や必要知識のインプットなど）を実施します。

新卒入社の場合は約6カ月、中途入社の場合は約2～3カ月は、OJTにてロールプレイングや電話での新規アポイント獲得、先輩社員の営業同行等をおこない、「HiPro Tech」セールスとして提案活動を進めることができるように成長を支援します。

※研修内容・期間は年度によって変更になる可能性があります。

## HiPro Tech統括部の特徴・風土

### 表彰文化

半年に1回のキックオフや月末のタイミングにて、最もパフォーマンスを出したMVPやグループへの表彰があります。締め会や飲み会など、社員同士の交流の場も積極的につくっています。

### はたらきやすい環境

新規サービスでありながら、生産性の高いはたらき方を推奨しています。PCは強制的に20時シャットダウン、平均残業時間は月30時間以内。週2～3日程度は、リモートワークも可能となっており、柔軟なはたらき方が可能です。

## HiPro Tech セールスからのキャリアパス

セールスの経験と、IT・テクノロジー領域の知識を生かすことができます

### 社内にて



「HiPro Tech」でのマネジメント  
(管理職)



ハイレイヤー向けの両手型エージェント、  
キャリアアドバイザー

### 社内にて



ミドルバック（営業企画、人事、  
情報システム部門など）

### 社外へ



ITやSaaS業界の営業職、  
ITコンサルタントへの転向

# 選考参加前の チェックポイント

## グループビジョン

はたらく、笑おう。

“はたらく”ことは、生きること。  
はたらく方は、一人ひとり違うもの。  
だから、自分の“はたらく”は、自分で決める。  
すべての“はたらく”が、笑顔につながる社会を目指して。



人々に「はたらく」を自分のものにする力を  
GIVE PEOPLE THE POWER TO OWN THEIR WORK-LIFE.

自らの可能性や機会を知り、選択し、行動することの支援を通じて、  
はたらく人生のオーナーシップあふれる社会を実現します。  
“その人らしい「はたらく」は、自らの意志と行動でつくることができる”  
私たちは、一人ひとりがつ可能性を誰よりも信じています。



“はたらく課題”と“ビジネス”をつなげてとらえ、  
自分ゴトとしてその解決プロセスを楽しむ



外向き

自分ゴト化

成長マインド

## 面接までに整理しておきたいポイント

### パーソルキャリアのVALUEと自身の経験や想いとの結びつき・共通項の整理

- 外向き : 目の前にいる顧客や世の中が直面する課題や変化にいつも目を向けている
- 自分ゴト化 : 自らの意志を持ち自分ならどうしたいかを常に自問自答している
- 成長マインド : 前向きにフィードバックを取り入れ学び続けることで今の自分を広げることができる

### 過去の意思決定の理由と一貫性

今までの人生で、どのような意思決定をしてきたのか、なぜその決定をしたのかを振り返り、一貫性をもって話せるようにしてください

### 営業としての再現性が表せるエピソードや強みと、その根拠

ご自身の強みや営業として出した成果は？その成果を出すために工夫した点は？

### 「HiPro Tech」を志望した理由

「HiPro Tech」を志望したきっかけは？「HiPro Tech」で何をしていきたいのか・どんなキャリアを築きたいと考えているのか？

※単に出来事だけではなく、5W1Hを意識した振り返りをおこない、ご自身の言葉で話せるように整理してみましょう！



PERSOL

パーソル キャリア